

INTRODUCCIÓN

La teoría económica institucional y evolutiva de Geoffrey M. Hodgson

Bruno Gandlgruber * y Arturo Lara **



INTRODUCCIÓN

La economía institucional contemporánea ha desarrollado propuestas innovadoras para la comprensión de la empresa. Una de las teorías más importantes en la agenda de investigación económica actual es la Nueva Economía Institucional, elaborada por Ronald Coase, Douglass North y Oliver Williamson.¹ Es probable que su importancia resida en el hecho de que ésta se mantiene dentro del discurso de la eficiencia y los supuestos metodológicos coincidentes con la teoría neoclásica. Una nueva corriente, más crítica hacia la teoría neoclásica, que combina elementos de la Economía Institucional Original y la Economía Evolutiva, es la propuesta desarrollada por Geoffrey Hodgson.

* Coordinador de Estudios y Proyectos, Universidad Autónoma Metropolitana.

** Profesor-investigador, Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

¹ Entre estos autores existen diferencias significativas. Coase y North están más cerca entre sí que de Williamson. Coase y North enfatizan en problemas de derechos de propiedad, en tanto que Williamson duda de la eficacia de los contratos *ex ante*. Desde la perspectiva de Williamson, la tensión organizacional surge durante todo el “proceso” de contratación. Esto es, tanto *ex ante* como *ex post*, e incluye la elaboración del contrato (*ex ante*) durante la relación contractual –que implica el monitoreo y control del comportamiento de los agentes–, la conclusión –que implica sanciones o incentivos, dependiendo de la propensión de los agentes– y la renovación del contrato. La otra diferencia clave entre Williamson, Coase y North se refiere a que el primero pone acento en las implicaciones que plantea el oportunismo en la organización. Desde esa perspectiva, la propuesta de Williamson se presenta como más comprensiva y menos optimista o ingenua respecto de la eficacia contractual y la naturaleza de los agentes propuesta por Coase y North.



Resulta muy ambicioso examinar la obra íntegra de Hodgson, no sólo por el gran número de sus publicaciones, sino por la variedad y profundidad de sus intereses. Por esa razón, nuestra revisión se concentrará fundamentalmente en tres conceptos que están íntimamente vinculados: la racionalidad limitada del actor, la naturaleza de la empresa y las instituciones.

La trayectoria académica de Hodgson no se reduce a la economía, hizo estudios formales de filosofía, matemáticas y economía. Formación académica que le permite reflexionar no sólo sobre la teoría económica, sino también sobre una gran variedad de temas, como la filosofía de la ciencia –en particular la filosofía de la economía y de la biología–; la historia del pensamiento económico; la teoría de la sociedad, sus instituciones y agentes; la racionalidad de los agentes; la crítica sistemática de la economía neoclásica, así como otros temas relacionados con una nueva teoría de la empresa.² En el marco de la economía evolutiva, Hodgson está desarrollando una línea de investigación cercana al darwinismo universal y a la economía institucional.³

Las actividades y publicaciones que integran su biografía académica⁴ reflejan sus proyectos y prioridades de investigación: el “Viejo Institucionalismo” (Veblen, 1899; Commons, 1944) y la renovación de la economía institucional y evolutiva. Para Hodgson el foco de interés de la economía institucional y evolutiva se encuentra en la teoría de la empresa⁵ y el desarrollo del capitalismo como sistema económico complejo (Hodgson, 1999a).⁶ Fiel a esa inclinación, Hodgson preside la *Association for Evolutionary Economics* (AFEE), una de las principales asociaciones de investigación a nivel internacional, que dialoga con la enorme y rica tradición intelectual de los “viejos” institucionalistas. El instrumento al servicio de esa visión se encarna en el *Journal of Economic Issues*.⁷

Hodgson ha presentado su versión actual de la economía institucional como continuidad y revisión del “Viejo Institucionalismo”. Esa es la postura con la que ha ocupado posiciones como fundador, investigador y director del *Center for Research in Institutional Economics*, de la Universidad de Hertfordshire desde 2000,

² Hodgson (1991, 1993a, 1994b, 2001a, 2001b).

³ Hodgson (1993a, 1994c, 1995, 1998a, 1998e, 2002). Un problema central de la aplicación del análisis darwiniano al ámbito social es hallar equivalencias para la herencia, como replicación, y para la selección (Hodgson y Knudsen, 2004c: 285-92).

⁴ Su biografía académica detallada se puede revisar en la siguiente dirección electrónica de la Universidad de Hertfordshire: www.herts.ac.uk/business/esst/Staff/g-hodgson/CV.htm#Personal.

⁵ Hodgson (1993c, 1998c, 1998d, 1998g, 2004b, 2006); Hodgson *et al.* (2004c).

⁶ Hodgson publicó una versión de su agenda de investigación en www.herts.ac.uk/business/esst/Staff/g-hodgson/CV.htm#Research.

⁷ Cabe mencionar la importante lista de publicaciones que Hodgson ha dedicado a este tema; a ese respecto véase Hodgson (1992a, 1993b, 1998f, 1998h, 2001a).

como profesor e investigador invitado en diversas instituciones y países, como editor general del programa de ediciones especiales sobre la nueva literatura económica titulado *Economics as Social Theory* de las editoriales Routledge y Edward Elgar, y como editor responsable de la revista *Journal of Institutional Economics*.

Un buen economista, señalaba Coase (1996), no es aquel que atiborra la pizarra con fórmulas matemáticas, consistentes formalmente con los postulados deductivos y los axiomas, pero que deja de lado la estructura de la realidad. Un buen economista es aquel que plantea preguntas centrales para entender la evolución de las empresas. Desde esa perspectiva, el reto que plantea Hodgson es el de explorar nuevas formas de pensar la realidad. Él ha formulado una agenda no reduccionista, dialogando con la mejor tradición científica no sólo de la economía sino de otros campos. Hodgson nos enseña que, para acercarnos a la frontera del conocimiento, se necesitan muchas horas de estudio y reflexión que permitan transitar de las verdades trilladas a verdades interesantes, útiles, realistas y con poder explicativo.

En México, invitado por la Universidad Autónoma Metropolitana, en 2002 tuvimos la oportunidad de asistir al seminario “Teoría Económica Institucional y Evolutiva Contemporánea”, impartido por él. Durante 10 sesiones, más de 30 horas, este autor presentó distintas formas de pensar la evolución de las instituciones y la sociedad como un todo. Hodgson nos fue sensibilizando sobre cuáles son las preguntas cruciales que la teoría económica debiera plantearse. ¿Qué lugar ocupa el problema de la especificidad y, por ende, el de la historia?, ¿cómo re-interpretar el concepto de racionalidad?, ¿cómo establecer una explicación en la que los agentes sean causa y efecto del orden institucional?, ¿es posible endogeneizar las preferencias y, por ende, construir una visión de los agentes económicos de manera más realista, compleja y congruente con los resultados de otras disciplinas?

El material expuesto en el seminario, las incontables referencias bibliográficas, su forma tan acuciosa y sistemática de plantear los problemas, la independencia de su pensamiento, su visión siempre ágil para detectar problemas significativos, son atributos de un espíritu independiente, mezcla de sabiduría y una enorme disciplina y capacidad de trabajo.

La imagen de Keynes sobre los atributos que en economía debe tener un maestro, nos acerca fielmente al perfil y naturaleza poliédrica de Hodgson. Keynes señala que:

[...] en economía, el maestro debe poseer una rara combinación de dotes. Debe alcanzar un nivel elevado en distintas direcciones, combinando capacidades que a menudo no posee una misma persona. Debe ser de algún modo, matemático, historiador, estadista, filósofo; manejar símbolos y hablar con palabras; contemplar lo particular

bajo el prisma de lo general, abordar lo abstracto y lo concreto con el mismo vuelo de la idea. Debe estudiar el presente a la luz del pasado y con la vista puesta en el futuro. Su mirada ha de abarcar todas las partes de la naturaleza y de las instituciones humanas (Keynes, 1992: 185).

Hodgson combina un conjunto amplio y profundo de capacidades. Tiene una indudable habilidad para identificar los problemas centrales de la teoría económica, agudeza para contribuir al debate de las ideas y una perspectiva crítica cuya función central es abrir horizontes.

En este trabajo la pregunta central que interesa contestar es: ¿cuáles son las aportaciones más significativas que ha hecho Hodgson a la teoría económica? La evolución de la ciencia, al igual que la de las personas, debe ser explicada a partir de cómo ambas resuelven problemas. Por eso, en la reconstrucción de la trayectoria de Hodgson interesa descubrir cómo éste dialoga, compite y construye nuevos fundamentos en la teoría económica. En esa perspectiva, el presente trabajo tiene como propósito examinar algunas de las principales contribuciones de Geoffrey Hodgson a la teoría económica.

La estructura del trabajo es la siguiente. En la primera sección se reconstruye la controversia en torno a la racionalidad. En la segunda se identifican las diferencias teóricas de Williamson y Hodgson relacionadas con la naturaleza de la empresa. En la tercera se bosqueja la visión de la empresa de Hodgson. Finalmente, se concluye.

1. EL DEBATE SOBRE LA RACIONALIDAD DEL ACTOR ECONÓMICO

La controversia en torno a la racionalidad, ni duda cabe, está en el centro del debate. El desarrollo de la teoría económica debe estar fundamentado en una teoría realista de la racionalidad. Sin embargo, entre las distintas teorías existen diferencias esenciales sobre el dominio de la razón; por ejemplo, respecto de si las preferencias están dadas, o si se construyen de manera endógena.⁸ Una de las preocupaciones centrales de Hodgson se relaciona con la búsqueda de una explicación de la racionalidad del agente económico alternativa a la de la teoría neoclásica (Hodgson, 1988, 1999b).

La teoría neoclásica supone que el ser humano tiene una capacidad infinita para tomar decisiones, toda vez que: i) tiene toda la información para comparar y elegir las alternativas posibles; ii) posee el conocimiento pleno de todas

⁸ Cuando se acepta que las preferencias son endógenas, es necesario considerar las preferencias de los otros agentes, puesto que en la interacción éstos conforman sus preferencias y acciones.

las consecuencias de sus posibles acciones; iii) y utiliza una función de utilidad consistente, exhaustiva, transitiva, e independiente. Desde esa perspectiva, el agente se enfrenta al mundo con información no ambigua y sin incertidumbre. Esta teoría aspira a indicar qué debería hacer un tomador de decisiones, más que a explicar el comportamiento de los seres humanos comunes. Uno de los principales representantes de esta corriente metodológica y filosófica de la economía es Milton Friedman (1953), quien afirma que aunque los individuos no posean los instrumentos formales para calcular el óptimo, éstos se comportan *as if they do*. Esta teoría no se propone explicar el mundo como es, sino como debería ser, por lo cual se conoce como una teoría normativa, no susceptible de contrastación con la realidad. Es una teoría no falseable.

La teoría neoclásica fue fortalecida con base en planteamientos desarrollados por Von Neumann y Morgenstern (1944), Debreu (1959) y Arrow (1963). La teoría de juegos de von Neumann y Morgenstern (1944) se convirtió en el paradigma dominante para explicar el proceso de toma de decisiones bajo incertidumbre. Una de las virtudes centrales de la teoría de juegos fue axiomatizar el concepto de racionalidad. En ésta, el proceso de decisión es entendido como la construcción de elecciones cuyo objetivo es maximizar la utilidad esperada. Arrow (1963), por medio de la notación matemática y una lógica simbólica que permitió microfundamentar la teoría de la elección racional, contribuyó de manera decisiva a fortalecer el concepto de racionalidad de la teoría de juegos.

El modelo estándar del comportamiento racional fue cuestionado a partir de 1950. Allais, demostró de manera experimental que las preferencias individuales mostraban errores sistemáticos. Las causas del error, de acuerdo con Allais (1979), se debían a que la teoría del comportamiento racional ignoraba aspectos psicológicos claves, en particular la dispersión de los valores psicológicos. Los experimentos realizados por este autor en 1952, y el estudio empírico del proceso de decisión en las empresas conducido por Cyert, Simon y Trow en 1956, marcaron una nueva época. Para Simon, la teoría neoclásica no provee una buena aproximación al comportamiento de los agentes económicos. Estas evidencias surgieron en laboratorios y estudios de caso llevados a cabo por psicólogos cognitivos; por ejemplo, las investigaciones psicológicas extensivas (como el conocimiento experto de jugadores de ajedrez y operaciones criptoaritméticas) desarrolladas por el propio Simon, le permitieron descubrir los microprocesos en la resolución de problemas y el proceso de toma de decisiones (Newell y Simon, 1972; Simon, 1998). Estas observaciones fueron útiles para revisar la teoría neoclásica de la empresa, permitiendo reemplazarla por una teoría que reconociera la racionalidad limitada de los agentes (Simon, 1956, 1957, 1969).

El legado de Herbert Simon estriba en haber señalado que no existe evidencia que confirme la existencia del agente bayesiano que maximiza su utilidad subjetiva. Y, entonces, que es necesaria una teoría que identifique el proceso de

toma de decisiones de manera realista. Una teoría que en vez de suponer un conjunto fijo de alternativas, considere el proceso de generación de éstas. Una teoría que en lugar de suponer una distribución de probabilidades de ocurrencia, estime los procedimientos que permiten al agente enfrentar la incertidumbre. Una teoría que en vez de suponer la maximización de la función de utilidad, reconstruya la estrategia de los agentes, que son guiados por criterios de “suficiencia” o “satisfacción”.

Desde esta misma perspectiva, David Kahneman y Amos Tversky (1982) –ambos, premios Nobel de Economía– apoyados en experimentos psicológicos objetaron la fortaleza del modelo estándar de explicación racional. El trabajo experimental de Kahneman y Tversky (1982) reveló que en la toma de decisiones los agentes económicos se caracterizan por cometer errores sistemáticos severos y que los seres humanos utilizan heurísticas para reducir la complejidad de las tareas, construir escenarios probables y predecir valores. Según esos autores, las heurísticas permiten economizar sobre la base de capacidades de cómputo limitado, estableciendo atajos y permitiendo que los agentes resuelvan problemas. Kahneman y Tversky reconocen que las heurísticas utilizadas por los agentes incluyen errores y sesgos (Kahneman y Tversky, 1973).

Arrow reconoce estos desafíos:

The evidence for failure of rationality [of Allais, Kahneman and Tversky] creates a need for alternative models of behavior. Complete rejection of rationality has seemed too extreme to almost every scholar. Somehow we are convinced, by introspection if nothing else, that there is something purposive and consistent about our choices. These considerations have led to hypotheses of “bounded rationality” or, perhaps more generally, of learning (Arrow, 1996: xv).

¿Qué tipo de supuestos conductuales debiera construir la alternativa al modelo neoclásico? ¿Qué tan importante resulta la naturaleza interna del tomador de decisiones? ¿Qué tanta psicología necesita la teoría económica? ¿Tiene sentido seguir construyendo imágenes exageradamente míticas sobre el ser humano, cuando los avances científicos relacionados con la naturaleza humana en campos tan diversos como la biología evolutiva, la psicología cognitiva, la neurociencia, la lingüística, la antropología, etcétera, establecen una imagen del ser humano con capacidades limitadas y contextualizadas? Existe una amplia convergencia de resultados experimentales y teóricos en múltiples campos del conocimiento que despliegan una imagen del ser humano no mítica y con recursos limitados. ¿Qué, no nos parecemos a los animales?, somos animales; animales singulares, porque singular es la historia evolutiva de cada especie animal.

Hodgson ha contribuido de manera significativa en la construcción de un nuevo paradigma, fortaleciendo y replanteando el programa propuesto por

Simon. En su artículo “The Ubiquity of Habits and Rules”,⁹ de 1997, Hodgson retoma y refina el concepto de hábito del “viejo” institucionalismo. Tanto para Veblen como para Hodgson, los hábitos se forman en la repetición de la acción o el pensamiento. Los hábitos impulsan la repetición de las actividades, como consecuencia de mecanismos como la restricción, la convención, el incentivo o la imitación. Para Hodgson, al igual que para Simon, los hábitos no significan irracionalidad. Los seres humanos están restringidos, no tienen capacidad para efectuar en un instante todos los cálculos y comparaciones que la economía neoclásica supone; por tanto, no cumplen con la norma de racionalidad sustantiva, sin embargo, no por ello son irracionales. Dado que no tenemos ni el tiempo ni recursos infinitos para resolver los problemas, el uso de los hábitos se puede convertir en un comportamiento racional (Hodgson, 1997).

La teoría de Simon se relaciona con los problemas de la extensión, complejidad e incertidumbre, examinados a la luz del problema de racionalidad limitada y la satisfacción. La debilidad central de la obra de Simon es que considera las limitaciones de la racionalidad humana desde la perspectiva de un agente *dado*. Hodgson, por el contrario, propone una visión que relaciona los problemas de cognición, aprendizaje y comunicación desde la perspectiva de la interacción entre múltiples agentes, y entre los agentes y el ambiente. Hodgson señala esa debilidad de la teoría de Simon para explicar el origen y la adopción de reglas y hábitos. En un trabajo escrito en 1997 (Hodgson, 1997), Hodgson elabora una taxonomía sobre la racionalidad limitada, más exhaustiva que la de Simon, la cual le permite integrar de manera sistemática a las instituciones. Esa perspectiva teórica, a la que denomina “institucionalismo” (Hodgson, 2000, 2003a, 2004a), es contrapuesta tanto a la teoría neoclásica como a la economía conductual (*behavioralism*) de Simon.

Los hábitos son el fundamento para el funcionamiento de los incentivos y la deliberación en general. “Los hábitos son el material constitutivo de las instituciones, proveyéndolas con una durabilidad, un poder y una autoridad normativa incrementada” (Hodgson, 2006: 5).

La propensión a comportarse de una manera particular en un tipo particular de situaciones es la base tanto de los comportamientos conscientes o reflexivos como de los no conscientes o no reflexivos. Hodgson define las rutinas como “disposiciones organizacionales que fomentan patrones condicionales de comportamiento en el interior de un grupo organizado de individuos” (Hodgson y Knudsen, 2004c: 290).

Hodgson reconoce que los diferentes enfoques de la economía institucional están preocupados por incorporar a las instituciones en la teoría económica; sin embargo, el problema reside en la naturaleza de los supuestos, la metodología y

⁹ Artículo publicado en este libro.

la explicación asociada a cada una de las distintas teorías (Hodgson, 1999b). De acuerdo con este autor, es necesario que una teoría postule con claridad sus supuestos.

Para Hodgson, la teoría de Coase (1937, 1996) y Williamson (1975, 1985) conciben al individuo aislado de su entorno, con funciones de preferencia dadas e independientes. Esta teoría mantiene formas de deliberación racional similares a las planteadas por el individualismo metodológico de la economía neoclásica, perspectiva que desconoce el impacto del entorno en la formación y el cambio de las funciones de preferencia (Hodgson, 1998c). No obstante, lo más crítico es que el modelo de Williamson ignora el proceso social de aprendizaje y la organización institucional. Esta concepción de las instituciones es incompatible con la racionalidad limitada, uno de los pilares de la economía de costos de transacción.

Sin caer en el extremo del colectivismo metodológico, Hodgson propone una posición alternativa al individualismo metodológico (Hodgson, 2006). Ese enfoque intermedio visualiza al actor dentro de estructuras sociales históricamente dadas que, por la emergencia de nuevas prácticas, se encuentra en un estado de permanente reconstrucción. Hodgson llama al proceso por medio del cual la estructura social afecta y reconstituye al individuo “causalidad descendente” (Hodgson, 1998b: 175). En ese proceso –que muestra características evolutivas obvias– explica la formación de propiedades emergentes.

2. LA NATURALEZA DE LA EMPRESA

Hodgson (1993c) reconoce la importancia de las transacciones y los costos de transacción, pero critica la falta de una definición clara del concepto de costos de transacción en la obra de Williamson (1975, 1985); este último se limita a introducir los costos de transacción como una especie de “fricción” de las actividades económicas. Las diferentes variantes de los costos de transacción –costos de búsqueda e información, costos de negociación y de decisión, costos de políticas y de reforzamiento– se pueden representar finalmente, en todos los casos, como una pérdida de recursos debida a la ausencia de información.

En el modelo de Williamson (1985), la empresa existe en la medida que los costos de transacción internos –originados en la organización– son menores que los costos de transacción externos, asociados al mercado. Dado que esa definición de los costos de transacción permite relacionarlos con cualquier interferencia en el sistema de precios, Hodgson (1993c) objeta que una teoría de las instituciones se sustente en una explicación tan difusa.

El propósito de la economización de los costos de transacción se puede entonces resumir en la idea de la comparación de diferentes arreglos institucionales

en cuanto a su capacidad para disminuir los costos de información. Si la información se considerara como un bien cualquiera, los costos de transacción –con algunas restricciones específicas– se podrán minimizar en el contexto de un cálculo de maximización de costos. La elección de los mecanismos de gobernabilidad se reduciría a un proceso eficiente de selección de procedimientos administrativos. Y dado que los procesos de búsqueda y procesamiento de información se pueden contratar en el mercado, un modelo que recurre a la minimización de los costos de información no explicaría la necesidad de la existencia de las empresas.

¿Pueden los agentes con racionalidad limitada elegir formas organizacionales que minimicen los costos de transacción? La racionalidad limitada hace referencia a la imposibilidad de encontrar soluciones óptimas. Los actores con racionalidad limitada son incapaces de encontrar las formas de gobierno que “economizan” los costos de transacción, como sostiene Williamson. Por ello, en el fondo la teoría de Williamson carece de una explicación convincente sobre las diferentes estructuras de gobernabilidad asociadas a los diferentes niveles de costos de transacción. Hodgson pone en cuestionamiento que los actores con racionalidad limitada tengan la capacidad para detectar los arreglos institucionales asociados al nivel mínimo de los costos de transacción (Hodgson, 1993c).

En general, para captar la enorme variedad de arreglos institucionales, y de empresas en particular, se requiere una concepción distinta de la organización y de los mecanismos de selección que operan en el ambiente. Para Hodgson, es necesario superar la visión del actor racional, plenamente deliberativo, y sustituirlo por un actor menos reflexivo; sustituir la lógica estático-comparativa por otra, sustentada en el cambio evolutivo-sistémico.

En el imaginario paso de una teoría estático-comparativa de los costos de transacción hacia una teoría evolutiva de los costos de transacción y de la empresa como institución, surgen nuevos problemas de definición, en buena parte relacionados con los mecanismos de selección. Hodgson se pregunta cómo vincular el problema del gobierno de las transacciones con una lógica de selección evolutiva? Pregunta que conduce a una nueva interrogante: ¿qué significa el problema de la selección de grupo en la teoría de la empresa?¹⁰ Es posible reconocer la existencia del mecanismo de “selección de grupo” cuando los

¹⁰ Este problema ha sido ampliamente discutido en biología evolutiva, así como en sociología y antropología. Para Hodgson, la aplicación de los fundamentos de la teoría darwiniana de la evolución en los procesos sociales es el pilar del desarrollo de un nuevo marco de análisis de la naturaleza y evolución de la empresa. Siguiendo una importante tradición del pensamiento evolutivo, Hodgson y Knudsen (2004c: 283) se refieren en particular al darwinismo universal como la corriente de teorías

agentes establecen conexiones estrechas entre sí, de tal forma que los mecanismos de selección actúan sobre la agregación de agentes como si fueran una sola entidad integrada (Hodgson, 1993c). De manera similar, en tanto que las instituciones se convierten en coordinadoras del comportamiento colectivo, son sujetos de presión selectiva. Este tipo de respuestas aleja la teoría de la empresa de Hodgson de la de Williamson y la acerca al “viejo” institucionalismo de Veblen.

Para Williamson (1985), en la ejecución de los contratos y otros acuerdos, el agente se comporta de manera oportunista –es egoísta y actúa con dolo–. En la teoría de los costos de transacción el oportunismo es un supuesto conductual. Desde esa perspectiva, las organizaciones deben establecer dispositivos de gobierno que desalienten conductas oportunistas e incentiven la cooperación.

Sin embargo, el oportunismo por sí solo no explica la existencia de la empresa (Hodgson, 2004b), existen otros fenómenos, que Williamson malinterpreta y minimiza, que son críticos para las organizaciones como, por ejemplo, la confianza y el compromiso en la toma de decisiones.¹¹ La existencia de la empresa tiene su origen en su capacidad, superior al mercado, para alinear preferencias y acciones humanas con la finalidad de crear mayores niveles de lealtad y confianza (Hodgson, 1993c). El desempeño de los trabajadores y los empleados de una empresa se puede entender, al menos en parte, como resultado de la aplicación de las reglas, el poder y otros arreglos institucionales, y no, al menos no exclusivamente, como resultado de la aplicación de intereses individuales opuestos y desleales. La existencia de una cultura compartida en

que sostiene que los principios de la evolución formulados por Darwin –variación, herencia y selección– no se aplican solamente en biología, sino en todos los procesos de evolución, incluyendo el ámbito social y económico. En opinión de los autores, la defensa del darwinismo universal no implica “reduccionismo o imperialismo biológico”, dado que las características inherentes a los procesos de evolución se pueden transferir a otros fenómenos que no son genéticos. La variación, la herencia y la selección suceden en diferentes contextos que requieren de explicaciones complementarias. En las ciencias sociales “pensar en poblaciones” en términos darwinianos, no es solamente una aplicación por analogía sino ontológicamente consistente con el original (Hodgson y Knudsen, 2004c: 284). A grandes rasgos, el análisis de problemas sociales en el sentido del darwinismo universal se puede plantear como la explicación de las propiedades y procesos emergentes particulares de los sistemas en proceso de evolución (*evolving systems*). El darwinismo universal constituye un marco de análisis general que requiere ser completado con explicaciones específicas del problema concreto a analizar.

¹¹ Los directivos que se orientan estrictamente con base en esquemas del oportunismo tienden a equivocarse en sus decisiones (Hodgson, 2004b: 410).

una empresa, guía la formación de preferencias y une a sus integrantes a una entidad que es seleccionable como grupo.

Mientras que Williamson (1985) plantea el predominio de la forma multi-divisional como forma funcional superior de la organización empresarial, en Hodgson (2001a) adquiere un lugar central la enorme diversidad de formas institucionales. Las organizaciones, localizadas en regiones y tiempos específicos, generan dinámicas específicas de industrialización, estructuras de gobierno y arreglos institucionales adecuados a contextos determinados, pero que no necesariamente son las más eficientes. La historia importa porque nos permite explicar el proceso (Hodgson 2001a). En economía como en biología, sin una perspectiva evolutiva no se puede explicar nada. La formación de empresas y sistemas productivos no es simplemente un proceso de selección de formas organizacionales eficientes, sino un proceso evolutivo de generación de patrones históricos con rasgos de *path dependence* (Hodgson, 1993c: 92).

3. LA EMPRESA COMO INSTITUCIÓN

Una de las contribuciones sustanciales planteadas por Hodgson es la de explicar la existencia de la empresa en tanto institución. Para Hodgson “las instituciones son el tipo de estructuras que más importan en el ámbito social: integran la sustancia misma de la vida social” (Hodgson, 2006: 1) ¿Por qué la gente considera a las instituciones en la toma de sus decisiones y acciones? Las instituciones permiten, limitan y contribuyen a construir patrones de comportamiento.¹² Las instituciones son “sistemas duraderos de reglas sociales, establecidas e incrustadas, que estructuran las interacciones sociales”. (Hodgson, 2004c: 1-2). La importancia y durabilidad de las instituciones se debe a su capacidad para crear expectativas estables sobre el comportamiento de los individuos y los grupos.

¹² En ese sentido, la intencionalidad del comportamiento humano es, al mismo tiempo, causa y consecuencia de esa conducta en presencia de instituciones. Como alternativa al individualismo metodológico, Hodgson propone un esquema dinámico interactivo llamado *causalidad reconstitutiva*, que interrelaciona al actor con el entorno institucional de manera interdependiente. La causalidad reconstitutiva descendente reconoce que los individuos no son autónomos, porque por medio de procesos de enculturación se puede modificar su aprendizaje y sus preferencias; esos procesos pueden derivar en cambios radicales no lineales en los modelos cognitivos de las personas. Al mismo tiempo, el entorno no domina a los individuos, en el sentido de un colectivismo metodológico, dado que, por medio de su práctica, los actores participan en la construcción de las instituciones (Hodgson, 1998b).

Entre todas las variantes de arreglos institucionales, que incluyen también convenciones y normas, Hodgson introduce las reglas como paradigmáticas, dado que expresan el sentido general de disposiciones de comportamiento socialmente transmitidas e indican a los individuos cuando reaccionar con una acción particular en circunstancias específicas: *reaccionar con la acción Y en la circunstancia X*. Estas conexiones se sustentan en una mezcla de conocimiento tácito, explícito, colectivo y compartido. La transmisión de las reglas depende esencialmente de estructuras sociales contingentes, como la cultura o el lenguaje, que son siempre específicos.

Con base en la definición de las instituciones como sistemas de reglas socialmente incrustadas, Hodgson considera a las organizaciones como un modo particular de institución con algunas características adicionales, entre las que destaca la existencia de: una frontera concreta que permite distinguir a los miembros de los no miembros, principios de jerarquía, de mando, y cadenas de autoridad y responsabilidad (Hodgson, 2004c). La membresía, la jerarquía y la autoridad de una organización se expresan en las reglas, que son la encarnación de las instituciones.

Las empresas son ejemplos de este tipo de instituciones sociales. Las empresas estabilizan patrones de comportamiento individual por medio de incentivos y la cultura. Las empresas que son exitosas en la formación de patrones estables de actividad productiva, generan ventajas frente a otras empresas. En este sentido, las sociedades que forman instituciones sociales eficientes generan ventajas frente a otras sociedades.

Al igual que los hábitos, las rutinas se sustentan en procesos cognitivos de comprensión, configuración y aprendizaje organizacional, que implican el procesamiento y la memorización de información y conocimientos. En esos procesos las rutinas organizacionales y los hábitos individuales se interrelacionan. Las rutinas desencadenan reacciones individuales habituales de forma cognitivamente estructurada. El proceso de formación de ciertos hábitos, interrelacionados en entornos social y físicamente organizados, se estructura y guía por medio de rutinas. Una organización adquiere así características, dimensiones y propiedades emergentes propias, por encima del nivel individual.

La replicación de las rutinas tiene relevancia, particularmente en contextos de difusión tecnológica y administración estratégica donde adquiere importancia la transferencia de rutinas de una organización a otra.¹³ El resultado de este proceso depende de la capacidad de la organización receptora para utilizar estas rutinas adecuadamente.

¹³ De acuerdo con Robert Aunger (2002), la replicación es un proceso que genera una copia a partir de una fuente y tiene las siguientes características básicas: 1) el papel de la fuente en la generación de la copia debe haber sido causal (causalidad);

En los procesos de selección de rutinas en las empresas, Hodgson distingue la selección interna de la externa. La selección interna es un proceso que se da en el interior, muchas veces determinada por la evaluación de las rutinas hecha por parte de la dirección.¹⁴ Mientras que la selección externa se despliega en la relación de la empresa con su entorno.

Dado que la capacidad para proteger sus bienes y recursos, y para mantenerse como identidad dependen en buena medida de su personalidad legal, para Hodgson la noción central de *cohesividad* de la empresa se sustenta en su definición legal (Hodgson y Knudsen, 2004c: 299).¹⁵ La legalidad de la existencia de la empresa engloba las actividades basadas en su “sustancia organizativa” (Hodgson y Knudsen, 2004c: 300), compuesta por entidades como las estructuras, las reglas o las rutinas.

Las empresas generalmente tienen las propiedades de estabilidad y cohesión estructural; propiedades que se encarnan en su cultura corporativa, sus normas de comportamiento, sus prácticas rutinizadas y sus relaciones organizadas con el entorno. De esa manera, las empresas pueden constituir una forma más eficiente que el mercado para organizar las actividades de producción, independientemente de los costos de transacción que generan.¹⁶ La empresa no es simplemente un conjunto de individuos, capital y conocimiento codificado que puede fácilmente integrarse y desintegrarse con operaciones en el mercado. La

2) la copia debe ser parecida a la fuente en aspectos relevantes (semejanza); 3) la información que hace que la copia se parezca a la fuente debe ser transferida desde la propia fuente (transferencia de información); y 4) en el desarrollo del proceso una entidad se convierte en dos o más (duplicación).

¹⁴ En el contexto de la empresa existen, en principio, dos entidades que fomentan la replicación: los equipos de trabajadores y la empresa en su conjunto.

¹⁵ Esta definición de la empresa es congruente con los trabajos anteriores de Hodgson sobre la empresa como institución. Este aspecto es distintivo de la teoría de la empresa de Hodgson, dado que determina la unidad de actividad empresarial y de análisis económico con base en un criterio institucional: la existencia de un conjunto formalizado de reglas anunciadas y compartidas en el marco de la legislación específica del entorno. Este criterio difiere del de otras corrientes de la economía institucional, donde la existencia y la frontera de la empresa, y con ello la unidad de análisis, se fijan en otros niveles.

¹⁶ En este punto se refleja una de las principales controversias que existen entre las diferentes teorías de la empresa planteadas en la economía institucional: mientras las teorías de la Nueva Economía Institucional enfatizan en la formación y selección individual de arreglos institucionales eficientes, las teorías evolutivas, particularmente las cercanas al Institucionalismo Estadounidense Original parten de la idea de que las instituciones son las que influyen –no siempre de manera eficiente– en la existencia de las empresas.

empresa es, sobre todo, una estructura idiosincrásica cuyas relaciones y rutinas generan valor y capacidad, dada sólo la combinación existente. La diferencia entre esta concepción de la organización y la noción de North, estriba en que Hodgson no define a las organizaciones como actores sino como estructuras integradas por, entre otros elementos, actores individuales que tienen objetivos comunes, pero también objetivos conflictivos (Hodgson, 2004c). Los actores individuales desarrollan sus actividades coordinados con base en el sistema organizacional de reglas.

Esta definición institucional de la empresa está estrechamente relacionada con la teoría de la dependencia de recursos y la teoría de las competencias.¹⁷ Hodgson se inscribe –siguiendo a Penrose– en la tradición que considera a la empresa como el espacio en el que se integran los recursos utilizados en la producción de bienes; percepción que rebasa la noción de una simple combinación eficiente de factores, como sostiene la teoría económica neoclásica. “Mientras las competencias efectivamente son escasas, no son simplemente dadas –se tienen que desarrollar–; de esa manera, estamos tratando con un problema de creación y producción, más que con una simple asignación de recursos dados” (Hodgson, 1998c: 31). Los procesos de creación y producción de competencias rebasan el ámbito del individuo y recaen en el contexto organizacional de la actividad, que Hodgson relaciona estrechamente –esta perspectiva es diferente a la que sostiene Penrose– con los procesos evolutivos (Hodgson, 1998c).

CONCLUSIONES

La fortaleza de un paradigma emergente debe expresarse en su capacidad para resolver viejos problemas y, en particular, para plantear nuevos problemas tanto de naturaleza teórica como práctica. Es posible identificar la importancia de una teoría sólo cuando la comparamos con otras teorías.

Desde esta perspectiva, la teoría económica institucional de Geoffrey Hodgson identifica los nudos centrales del debate contemporáneo en la teoría económica, disuelve falsos problemas, replantea viejos problemas a la luz de la formulación de nuevos problemas que los viejos paradigmas desestimaron o no consideraron. Hodgson construye su teoría participando en la controversia que tiene como objetivo señalar las profundas contradicciones que existen en la teoría económica neoclásica, planteando la necesidad de construir una alternativa. Hodgson debate también tanto con la nueva economía institucional de Williamson –a la que considera una extensión refinada de la economía neoclásica–, como

¹⁷Hodgson (1998c, 1998d, 2006).

con la interpretación que Simon hace de la racionalidad limitada, a la que considera presa del individualismo metodológico.

La teoría institucional y evolutiva de la empresa, de Hodgson, rescata la tradición del “viejo” institucionalismo y la incorpora en la agenda de la economía evolutiva contemporánea. A pesar de la ausencia de una teoría de la empresa integrada en la “vieja” economía institucional, revisar esa tradición del pensamiento le permite a Hodgson superar las limitaciones de la nueva economía institucional y construir nuevas y mejores propuestas, que son incorporadas en la teoría institucional de la empresa, sin desconocer las contribuciones de sus distintas corrientes.

En la medida que se logren construir nuevas teorías coherentes y aplicables, será posible explicar cómo las instituciones y sus procesos de formación influyen en el funcionamiento de las empresas, las industrias y los mercados. Eso permitirá comprender cómo los tejidos dinámicos de reglas acompañan a las actividades económicas en general, y a las que se canalizan en las empresas en particular. Las leyes, las normas, los hábitos y otras instituciones, son elementos centrales en la conducción y coordinación de las actividades económicas, y su papel debe aclararse. No obstante, como sostiene Hodgson, el avance logrado es sólo un paso más en la formulación rigurosa del marco conceptual de la teoría institucional de la empresa, y de la economía institucional y evolutiva en general.

BIBLIOGRAFÍA

ALLAIS, MAURICE

(1979), "The So-Called Allais Paradox and Rational Decisions under Uncertainty", en M. Allais y O. Hagen (eds.). *Expected Utility Hypothesis and the Allais Paradox* (Dordrecht: Reidel).

ARROW, KENNETH

(1963), *Social Choice and Individual Values* (New York: Wiley).

AUNGER, ROBERT

(2002), *The Electric Meme: a New Theory of How we Think* (New York: Free Press).

COASE, RONALD

(1937), "La naturaleza de la empresa", en Williamson, O., G. Winter (ed.). (1996) *La naturaleza de la empresa: orígenes, evolución y desarrollo* (México: FCE).

(1996), "La naturaleza de la empresa: origen", en Williamson, O., G. Winter (ed.). *La naturaleza de la empresa: orígenes, evolución y desarrollo* (México: FCE).

COMMONS, JOHN. R.

(1934), *Institutional Economics* (Madison: University of Wisconsin Press).

CYERT, R.M., SIMON, H.A. y D.B.TROW

(1956), "Observation of Business Decisions", *Journal of Business*, 29, pp. 237-248.

DEBREU, GERARD

(1959), *Theory of Value* (New York: Wiley).

FRIEDMAN, MILTON

(1953), "The Methodology of Positive Economics", en Friedman, M. *Essays in Positive Economics* (Chicago: University of Chicago Press), pp. 3-43.

HODGSON, GEOFFREY M.

(1988), *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics* (Cambridge: Polity Press).

HODGSON, GEOFFREY M. y E. SCREPANTI (ed.)

(1991), *Rethinking Economics* (Aldershot: Edward Elgar).

HODGSON, GEOFFREY M.

(1992a), "Institutional Economic-Legacy and New Directions", en Ulf Himmelstrand (ed.). *Interfaces in Economic and Social Analysis* (London and New York, Routledge).

(1992b), "Rationality and the Influence of Institutions", en Paul Ekins, Manfred Max-Neef (ed.). *Real-life Economics: Understanding Wealth Creation* (London and New York: Routledge).

(1993a), *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics* (Cambridge: Polity Press).

(1993b), "Institutional Economics: Surveying the 'Old' and the 'New'", *Metroeconomica*, 44(1), febrero, pp. 1-28.

(1993c), "Transaction Costs and the Evolution of the Firm", en C. Pitelis (ed.). *Transaction Costs, Markets and Hierarchies: Critical Assessments* (Oxford: Basil Blackwell), pp. 77-100.

- HODGSON, GEOFFREY M. (ed.)
 (1994a), *The Economics of Institutions* (Cheltenham: Edward Elgar).
- HODGSON, GEOFFREY M., W. J. SAMUELS y M. R. TOOL (eds.)
 (1994b), *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics* (Aldershot: Edward Elgar).
- HODGSON, GEOFFREY M.
 (1994c), "Optimisation and Evolution: Winter's Critique of Friedman Revisited", *Cambridge Journal of Economics*, 18(4), agosto, pp. 413-30.
 (1994c), "The Return of Institutional Economics", en Smelser, Neil J. y Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology* (Princeton: Princeton University Press).
- HODGSON, GEOFFREY M. (ed.)
 (1995), *Economics and Biology* (Cheltenham: Edward Elgar).
- HODGSON, GEOFFREY M.
 (1997), "The Ubiquity of Habits and Rules", *Cambridge Journal of Economics*, 21(6), noviembre, pp. 663-84.
- HODGSON, GEOFFREY M. (ed.)
 (1998a), *The Foundations of Evolutionary Economics: 1890-1973*, 2 vols., International Library of Critical Writings in Economics (Cheltenham: Edward Elgar).
- HODGSON, GEOFFREY M.
 (1998b), "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, 36, marzo, pp. 166-192.
 (1998c), "Evolutionary and Competence-Based Theories of the Firm", *Journal of Economic Studies*, 25(1), pp. 25-56.
 (1998d), "Competence and Contract in the Theory of the Firm", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 35, pp. 179-201.
 (1998e), "Emergence", en Davis, John B., Hands, D. Wade y Mäki, Uskali (eds.), *Handbook of Economic Methodology* (Cheltenham: Edward Elgar), pp. 156-160.
 (1998f), "On the Evolution of Thorstein Veblen's Evolutionary Economics", *Cambridge Journal of Economics*, 22(4), julio, pp. 415-31.
 (1998g), "The Coasean Tangle: The Nature of the Firm and the Problem of Historical Specificity", en Steven G. Medema (ed.), *Coasean Economics: Law and Economics and the New Institutional Economics* (Boston: Kluwer).
 (1998h), "Dichotomizing the Dichotomy: Veblen versus Ayres", en S. Fayazmanesh y M. Tool (eds.), *Institutionalist Method and Value* (Cheltenham: Edward Elgar), pp. 48-73.
 (1999a), *Economics and Utopia: Why the Learning Economy is not the End of History* (London and New York: Routledge).
 (1999b), *Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics* (Cheltenham: Edward Elgar).
 (2000), "What is the Essence of Institutional Economics?", *Journal of Economic Issues*, 34(2), junio, pp. 317-29.
 (2001a), *How Economics Forgot History – the Problem of Historical Specificity in Social Science* (London and New York: Routledge).

- 2001b), "Is Social Evolution Lamarckian or Darwinian?", en Laurent, John y Nightingale, John (eds.). *Darwinism and Evolutionary Economics* (Cheltenham: Edward Elgar), pp. 87-118.
- (2002), *A Modern Reader in Institutional and Evolutionary Economics: Key Concepts* (Cheltenham: Edward Elgar).
- (2003a), *Recent Developments in Institutional Economics*, International Library of Critical Writings in Economics (Cheltenham: Edward Elgar).
- (2004a), *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism* (London: Routledge).
- (2004b), "Opportunism is Not the Only Reason Why Firms Exist: Why an Explanatory Emphasis on Opportunism May Mislead Management Strategy", *Industrial and Corporate Change*, 13(1), pp. 403-20.
- HODGSON, GEOFFREY M. y THORBJÖRN KNUDSEN
 (2004c), "The Firm as an Interactor: Firms as Vehicles for Habits and Routines", *Journal of Evolutionary Economics*, 14(3), julio, pp. 281-307.
- HODGSON, GEOFFREY M.
 (2006), "What are Institutions?", en *Journal of Economic Issues*, 40(1), marzo.
- KAHNEMAN, D. y TVERSKY A.
 (1973), "On the Psychology of Prediction", *Psychological Review*, 80, pp. 237-51.
 (1982), "Variants of Uncertainty", en D. Kahneman, D., Slovic, P. y Tversky, A. (eds.). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases* (Cambridge: Cambridge University Press).
- KEYNES, JOHN MAYNARD
 (1992), *Ensayos biográficos*, (Madrid: Crítica).
- SIMON, HERBERT A. y NEWELL A.
 (1972), *Human Problem Solving* (New York: Prentice-Hall).
- SIMON, HERBERT A.
 (1956), "Rational Choice and the Structure of the Environment", *Psychological Review*, 63, pp. 129-138.
 (1957), *Models of Man* (New York: Wiley).
 (1998b), "Bounded Rationality", en Eatwell, Milgate, M., Newman, P. (ed.). *The New Palgrave A Dictionary of Economics* (New York: McMillan Reference).
 (1969), *The Sciences of the Artificial* (Cambridge MA: MIT Press).
- VEBLEN, THORSTEIN
 (1899), *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions* (New York: McMillan).
- VON NEUMANN, O. y MORGENSTERN
 (1947), *Theory of Games and Economic Behavior* (Princeton: Princeton University Press).
- WILLIAMSON, OLIVER
 (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* (New York: Free Press).
 (1985), *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* (New York: Free Press).